

Chargé d'affaires itinérant / Prescripteur H/F

Paris

Des ambitions collectives.

Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.

N° de réf.: FR-0005

Avec plus de 4300 collaborateurs, le Groupe Weishaupt est l'une des principales entreprises internationales dans le domaine des brûleurs, des chaudières à condensation, de l'énergie solaire, des pompes à chaleur et de la gestion technique de bâtiments. Le nom Weishaupt est synonyme de fiabilité, de haute qualité et d'excellent service. Grâce à un réseau dense, nous soutenons nos clients installateurs par le conseil et la planification jusqu'à la mise en service et le service après-vente

Votre mission

Directement rattaché au directeur régional, vous avez pour principales missions de suivre et de développer la clientèle de votre secteur dans le souci de fidéliser et de maintenir la satisfaction des clients en entretenant des relations commerciales de qualité et en suivant la stratégie commerciale afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la marge.

Vous avez pour objectif de vendre la gamme de brûleurs et autres produits grosse puissance auprès des clients industriels/ exploitants (secteurs industrie et tertiaire).

Vous travaillez en binôme avec le/la technico-commercial(e) sédentaire de l'agence et les différents services supports du Groupe pour :

- Répondre aux appels d'offres, réaliser les chiffrages et les offres commerciales
- Prendre les commandes en respectant la politique tarifaire
- Analyser le marché afin d'obtenir de nouveaux partenariats, détecter de nouvelles opportunités et faire une veille concurrentielle
- Etablir les bilans prévisionnels
- Gérer les chantiers de sous-traitance et participe aux réunions de chantiers.
- Visiter, former et préconiser techniquement les prescripteurs/ architectes/ Bureaux d'études
- Participer à la résolution de problèmes clients en collaboration avec le service clients (litiges, retour stock, crédit client, recouvrement).
- Assurer le reporting régulier de son activité terrain auprès de la hiérarchie.

Vous avez l'ambition d'évoluer ? à moyen terme, vous pourrez évoluer vers un poste de Directeur Régional, en fonction de vos résultats et de votre implication.

Votre profil

De formation en génie énergétique et/ou climatique ou électrotechnique ou automatisme (avec connaissances du domaine climatique et thermique nécessaire), idéalement complétée par une formation

technico-commerciale, vous disposez d'une expérience réussie chez un fabricant de 3 ans minimum dans la vente de solutions thermiques de moyenne ou grande puissance auprès de professionnels en chaudières et pompes à chaleur.

Vous possédez de solides compétences techniques et commerciales dans le génie thermique (technicité chauffage/hydraulique) , électrique, régulation et automatismes industriels.

Vos atouts :

- Forte capacité à convaincre
- Sens de la satisfaction client
- Persévérant
- Goût du challenge
- Autonome
- Maîtrise des outils informatiques et bureautiques

Ce poste offre de réelles perspectives d'évolution. Vous avez l'ambition d'évoluer ? à moyen terme, vous pourrez évoluer vers un poste de Directeur Régional, en fonction de vos résultats et de votre implication.

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature

Rachel, notre responsable recrutement accuse réception de votre candidature et vous fera un retour sous 15 jours.

ETAPE 2 : Présélection téléphonique et questionnaire

Si vous êtes présélectionné, vous êtes contacté par téléphone et s'en suivra un questionnaire de connaissances à réaliser.

ETAPE 3 : Rencontre avec votre futur manager

Vous allez pouvoir aller dans le vif du sujet, voir nos locaux, prendre connaissance du poste dans le détail, comprendre l'environnement et les enjeux.

ETAPE 4 : Entretien avec le service RH et un responsable opérationnel

Si vous êtes retenu(e) après cet échange, vous participez à un second entretien

ETAPE 5 : Entretien avec notre Directeur Général

Notre directeur général est au cœur du processus de recrutement et rencontre ses futurs collaborateurs.

ETAPE 6 : Embauche, intégration, formation

Vous venez de valider toutes les étapes du processus de recrutement !

Nous vous transmettons une offre de contrat écrite et vous entrez dans la famille Weishaupt !

A votre arrivée, vous allez suivre un parcours d'intégration. Nous vous accompagnons par des actions de formation afin de vous permettre de vous construire tout au long de votre carrière.

Les avantages proposés :

- Rémunération motivante fixe+ variable.
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 10,50 €/jour
- Voiture de fonction et carte essence
- Accompagnement et montée en compétence progressive au sein d'une équipe à taille humaine

Si vous souhaitez construire votre avenir avec nous, nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

Vous êtes intéressé ? Postulez en ligne ou adressez votre candidature à : recrutement@weishaupt.fr

Contact

Recrutement Weishaupt

Weishaupt France SAS
21 rue André Kiener BP 31219
68012 Colmar Cédex

Tél. : 03 89 20 50 66

recrutement@weishaupt.fr

**Postulez maintenant en
ligne !**

Remplir le formulaire
et l'envoyer.

